

# Diversifikasi Produk Olahan Sayur Pada UMKM Haifa

*by* Kehutanan turnitin

---

**Submission date:** 26-Feb-2024 09:33AM (UTC+0700)

**Submission ID:** 2304347467

**File name:** Diversifikasi\_Produk\_Olahan\_Sayur\_Pada\_UMKM\_Haifa-1.pdf (869.56K)

**Word count:** 2369

**Character count:** 15092

## Diversifikasi Produk Olahan Sayur Pada UMKM Haifa

Trisnu Satriadi<sup>1</sup>, Syamani Syamani<sup>1</sup>, Yuniarti Yuniarti\*<sup>1</sup>, Susilawati Susilawati<sup>1</sup>, Damaris Payung<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Kehutanan, Fakultas Kehutanan, Universitas Lambung Mangkurat

\*Penulis korespondensi: [yuniarti.aep@ulm.ac.id](mailto:yuniarti.aep@ulm.ac.id)

Received: 15 Mei 2023 / Accepted: 31 Juli 2023

### Abstract

UMKM are one of the driving forces of the Indonesian economy. The Covid-19 pandemic in Indonesia hit almost all sectors, including culinary MSMEs, as experienced by Haifa UMKM in Kampung Sayur, Landsasan Village, North Ulin Village. The products sold are processed products such as sausages, nuggets, meatballs and others. UMKM Haifa consists of vegetable farmers who have a fairly large garden. The fresh vegetables they have have not been used as the mainstay product of UMKM Haifa. Haifa's UMKM problem is a decrease in turnover and they do not have the skills to diversify processed vegetable products. The solution offered to partners is to provide training on the diversification of processed vegetable and vegetable chips products. The methods applied are counseling, production training and evaluation. The results of the service activities show an increase in partners' knowledge of 85% in mastery of processed vegetable diversification, namely various vegetable chips such as spinach chips, mustard chips, bitter melon chips and basil chips. Packaging of various vegetable chips has been made attractive with hygienic packaging at a price of IDR 15,000/g and marketed both traditionally and through social media. The sale of vegetable chips has increased Haifa's MSME income by Rp. 4 million/month.

**Keywords:** diversification, vegetable chip, UMKM

### Abstrak

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu penggerak roda perekonomian masyarakat Indonesia. Pandemi Covid-19 di Indonesia memukul hampir semua sector, tidak terkecuali UMKM kuliner seperti yang di alami oleh UMKM Haifa yang berada di Kampung Sayur Kelurahan Landasasan Ulin Utara. Produk yang dijual berupa produk olahan seperti sosis, nuget, bakso dan lain-lain. UMKM Haifa terdiri dari petani sayur yang memiliki kebun yang cukup luas. Sayur segar yang mereka miliki belum dimanfaatkan sebagai produk andalan UMKM Haifa. Permasalahan UMKM Haifa adalah penurunan omzet dan belum memiliki keterampilan mendiversifikasi produk olahan sayur. Solusi yang ditawarkan kepada mitra adalah memberikan pelatihan diversifikasi produk olahan sayur keripik sayur. Metode yang diterapkan yaitu penyuluhan, pelatihan produksi dan evaluasi. Hasil kegiatan pengabdian menunjukkan peningkatan pengetahuan mitra sebesar 85% dalam penguasaan diversifikasi olahan sayur yaitu aneka keripik sayur seperti keripik bayam, keripik sawi, keripik pare dan keripik kemangi. Kemasan aneka keripik sayur telah dibuat menarik dengan kemasan yang higienis dengan harga Rp.15.000/g dan dipasarkan baik secara tradisional maupun melalui media sosial. Penjualan keripik sayur telah meningkatkan pendapatan UMKM Haifa sebesar Rp. 4 juta/bulan.

**Kata kunci:** diversifikasi, keripik sayur, UMKM

## 1. PENDAHULUAN

UMKM atau yang dikenal dengan usaha mikro, kecil, dan menengah termasuk penggerak roda perekonomian untuk masyarakat Indonesia. Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu penggerak roda perekonomian masyarakat Indonesia. UMKM memiliki peranan besar untuk perekonomian nasional, terutama selama pandemi Covid-19. UMKM yang terdapat di Indonesia melebihi 64 juta usaha dimana 97 % dari penyerapan tenaga kerja nasional (<https://www.inews.id/finance/bisnis/cara-umkm-bertahan-di-tengah-pandemi-covid-19>). Akibat dari pandemi Covid-19 menyebabkan hampir semua sektor terkena imbasnya termasuk UMKM yang dialami oleh UMKM Haifa.

UMKM Haifa berada di Kampung Sayur Kelurahan Landasasan Ulin Utara. UMKM ini dibentuk oleh kelompok petani sayur sebagai wadah untuk menjual produk olahan para petani tersebut. Petani tersebut rata-rata memiliki kebun sayur yang cukup luas (minimal 1 borongan) di sekitar rumah mereka. UMKM ini bergerak dibidang kuliner. Produk yang dijual berupa nuget, sosis dan bakso. Sayur mayur belum diolah menjadi produk andalan UMKM yang mereka miliki. Apabila panen UMKM ini menjual beraneka sayur yang dipanen dari kebun mereka hanya dalam bentuk sayur segar tanpa melakukan pengolahan lanjut untuk meningkatkan nilai jualnya.

Daya beli masyarakat menurun akibat mewabahnya pandemi Covid-19. Masyarakat banyak yang menahan konsumsi karena merasa belum aman secara finansial. Pandemi ini juga menyebabkan pelaku usaha mikro baru meningkat karena kondisinya yang menyebabkan seseorang berusaha. Kondisi tersebut turut memukul usaha UMKM Haifa. Omset mereka turun hampir lima puluh persen. Setiap bulannya omzet yang mereka raup hanya berkisar 1-2 juta rupiah/bulan. Sebelumnya omzet mereka rata-rata di atas 3 juta rupiah per bulan.

Pelaku UMKM perlu melakukan berbagai cara kreatif untuk tetap bergulirnya roda bisnis di tengah pandemik Covid-19 ini. Salah satunya dengan cara melakukan inovasi produk atau diversifikasi olahan yang unik agar dilirik oleh konsumen. UMKM Haifa dapat melakukan inovasi produk berbahan sayur yang tersedia di kebun mereka sendiri. Jika sebelumnya sayur hanya dijual dalam bentuk segar, maka sayur dapat didiversifikasi menjadi berbagai keripik sayur yang unik dan menyehatkan seperti keripik pare, keripik sawi, keripik kemangi, maupun keripik bayam,. Sayur juga dapat diolah menjadi varian bakso yang disukai semua kalangan.

Produk inovatif dari sayuran ini dikemas dengan kemasan yang bagus (*foodgrade*) dan menggunakan label yang unik sehingga bisa menarik konsumen. Produk keripik sayur bisa dijual dengan harga Rp. 15.000/100 gr. Teknologi pengolahan berbagai produk diversifikasi sayuran tersebut cukup sederhana dan dapat diterapkan pada UMKM Haifa agar semakin maju dan meningkat pendapatannya.

Pertemuan yang dilakukan dengan mitra UMKM Haifa bahwa mitra sangat tertarik mendapatkan pelatihan diversifikasi produk olahan sayur, karena dapat mengatasi permasalahan produksi yang mereka hadapi serta pelatihan manajemen sehingga usaha yang dilakukan bisa maju dan berkembang.

Tabel 1. Solusi dan permasalahan mitra

No	Masalah	Solusi
1.	Omzet yang cukup rendah (pendapatan berkisar Rp.1-2 juta/bulan)	Meningkatkan penjualan, meningkatkan jumlah dan jenis produk, memperluas pemasaran
2.	Belum ada diversifikasi produk	Membuat aneka produk olahan sayur seperti berbagai keripik sayur (keripik pare, keripik sawi, keripik kemangi, keripik bayam, dll)
3.	Kemasan produk sangat sederhana	Peningkatan kualitas kemasan yang desainnya unik, kemasan yang food grade dan label menarik
4.	Pemasaran terbatas	Perluasan tingkat pemasaran dan penjualan secara online
5.	Tidak memahami manajemen usaha	Dilakukan pelatihan tentang manajemen usaha dan analisis usaha.

Produk keripik sayur memiliki beberapa keunggulan dibandingkan sayur segar :

- Merupakan cemilan sehat yang mengandung berbagai vitamin untuk kesehatan tubuh
- Memiliki cita rasa unik dan khas
- Nilai ekonomisnya lebih tinggi
- Disukai semua kalangan dari berbagai usia
- Memiliki umur simpan yang lebih panjang (dapat bertahan selama 2-4 bulan dengan pengemasan yang tertutup rapat).
- Bahan bahan baku mudah, murah, bahkan gratis (kebun sayur sendiri) untuk didapatkan.

Tujuan pelaksanaan kegiatan pengabdian yaitu mampu meningkatkan keterampilan UMKM Haifa yaitu peningkatan iptek tentang diversifikasi produk olahan sayur, meningkatkan omzet, meningkatkan mutu kemasan, memperluas daerah pemasaran serta meningkatkan keterampilan manajemen usaha.

Pengemasan berbagai produk olahan sayuran dibuat higienis, unik dan menarik untuk menarik minat konsumen untuk membeli. Kemasan dapat dibuat dari plastic kemasan berupa standing pouch maupun toples plastik yang telah didesain dengan unik agar kualitas produk tetap terjaga. Pemasaran dapat ditingkatkan ke berbagai warung, toko, pasar dan supermarket agar pangsa pasar semakin luas. Pengenalan produk juga dapat dilakukan melalui pameran atau pemberian contoh produk kepada konsumen.

## **2. METODE**

Tahapan metode kegiatan yang akan diterapkan untuk keberhasilan kegiatan pengabdian tersebut antara lain

### **1. Penyuluhan dan diskusi**

Memberikan penyuluhan mengenai pentingnya melakukan diversifikasi produk olahan sayur, yaitu aneka keripik sayur, dan bakso sayur, pentingnya kemasan produk yang higienis, food grade dan menarik, serta penyuluhan mengenai manajemen usaha sehingga usaha berjalan lancar dan maju.

### **2. Pelatihan**

Memberikan pelatihan produksi diversifikasi produk olahan sayur yaitu pengolahan keripik sawi, keripik bayam, keripik kemangi dan keripik pare. Pelatihan pengemasan keripik sayur menggunakan kemasan yang higienis dan menarik. Pelatihan pemasaran produk keripik sayur secara tradisional dan modern serta manajemen usaha secara sederhana

### **3. Evaluasi**

Pemantauan dan evaluasi dilakukan dari program dilaksanakan sampai selesai.

## **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **a. Persiapan**

Persiapan dari pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan ketika kontrak kegiatan PKM dilakukan di Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat ULM. Kegiatan dari persiapan ini terdiri dari pertemuan dari seluruh anggota team pengabdian untuk menetapkan

rencana kerja, strategi pelaksanaan, identifikasi, serta inventarisasi bahan dan peralatan dan juga penetapan pembagian kerja. Persiapan juga dilaksanakan dengan mitra untuk berkoordinasi sebagaimana diuraikan berikut:

1. Pemberitahuan kepada mitra PKM yaitu UMKM Haifa
2. Penentuan tempat dan waktu untuk melaksanakan penyuluhan dan pelatihan dimana kesepakatan pada tanggal 9-11 September 2022 bertempat di rumah pemilik UMKM Haifa
3. Pemberitahuan/undangan pelaksanaan kegiatan penyuluhan dan pelatihan PKM Diversifikasi Produk Olahan Sayur Pada UMKM Haifa Kelurahan Ladasan Ulin Kecamatan Lianggang Kota Banjarbaru Provinsi Kalimantan Selatan kepada peserta (anggota mitra).

Pelaksanaan semua persiapan berjalan dengan baik dimana pihak mitra juga berperan aktif serta tidak sabar untuk mendapatkan penyuluhan dan pelatihan dimana nantinya pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki pihak mitra bisa meningkat untuk mengolah diversifikasi olahan sayur.

### **b. Penyuluhan**

Kegiatan penyuluhan diikuti lima orang anggota UMKM Haifa dimana diberi informasi tentang diversifikasi olahan sayur tentang pengertian, penggunaan bahan baku, kualitas, serta proses pengolahan. Motivasi juga diberikan kepada mitra untuk aktif dalam melakukan wirausaha diversifikasi olahan sayur. Pengolahan diversifikasi olahan sayur cukup sederhana dan bisa diaplikasikan kepada mitra UMKM Haifa

Motivasi untuk berwirausaha dengan baik dan benar juga diberikan kepada mitra serta, diberikan juga penyuluhan mengenai strategi pemasaran dan manajemen usaha. Pentingnya melakukan manajemen usaha karena pengelolaan usaha bisa dengan baik seperti pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga, pencatatan pemasukan dan pengeluaran pada buku kas.

Peserta aktif ketika sesi diskusi dalam memberikan berbagai pertanyaan tentang kewirausahaan, motivasi, pengelolaan diversifikasi olahan sayur, dan manajemen usaha. Hampir 70% peserta yang hadir aktif menanyakan berbagai macam seperti peralatan yang diperlukan, persiapan bahan baku, peluang usaha, serta proses pengolahannya dimana terlihat antusias dan berminat untuk memulai usaha pada bidang ini.

Pengetahuan mitra terjadi peningkatan sesudah mengikuti penyuluhan tentang pengolahan diversifikasi olahan sayur dimana peningkatannya mencapai 85 % yang memiliki arti sangat baik. Adapun peningkatan pengetahuan mitra yang dihasilkan setelah dilakukan kegiatan penyuluhan dapat dilihat berdasarkan tabel berikut

Tabel 2. Peningkatan Pengetahuan Mitra UMKM Haifa Setelah Kegiatan Penyuluhan

<b>Pengetahuan</b>	<b>Prosentase Sebelum</b>	<b>Prosentase Sesudah</b>	<b>Keterangan</b>
Pengetahuan diversifikasi olahan sayur	10%	85%	Peningkatan
Pengetahuan cara mengolah keripik sayur	0%	90%	Peningkatan
Pengetahuan teknik pengemasan yang higienis dan menarik	20%	90%	Peningkatan
Pengetahuan teknik pemasaran	25%	90%	Peningkatan
Pengetahuan manajemen usaha	0%	80%	Peningkatan



Gambar 1. Kegiatan penyuluhan

**c. Pelatihan**

Kegiatan pelatihan pengolahan diversifikasi olahan sayur, pengemasan dan pemasaran dan manajemen usaha berjalan dengan lancar. Aktifnya peserta untuk mempersiapkan sebagian peralatan dan bahan untuk kegiatan ini atas inisiatif diri mereka sendiri. Pelatihan pengolahan keripik bayam, keripik sawi, keripik kemangi dan keripik pare dilakukan dengan bahan sayuran yang dipetik dari kebun anggota UMKM Haifa sendiri. Keripik sayur dikemas dengan kemasan *standing pouch* yang diberi nama “Veggie Chips Haifa”. Peserta pada setiap sesi pelatihan pengolahan diversifikasi olahan sayur memperhatikan dengan baik, bahkan langsung mencoba sendiri tanpa ragu dari langkah yang terdapat pada modul pelatihan. Penguasaan keterampilan dari peserta sesudah diberikan pelatihan hampir 85 %. Team pelaksana pengabdian yang dilakukan terdiri dari staf dosen dan mahasiswa yang sangat senang memberikan contoh, arahan, dan bimbingan untuk peserta yang antusias untuk mengikuti sesi pelatihan.



### Gambar 2. Kegiatan pelatihan

Peningkatan keterampilan mitra setelah dilakukan kegiatan pelatihan penyuluhan dapat dilihat berdasarkan tabel berikut

Tabel 3. Peningkatan Keterampilan Mitra UMKM Haifa Setelah Kegiatan Pelatihan

Keterampilan	Prosentase Sebelum	Prosentase Sesudah	Keterangan
Keterampilan mengolah keripik sayur (bayam, sawi, kemangi, pare)	0%	85%	Peningkatan
Keterampilan mengemas keripik sayur	20%	90%	Peningkatan
Keterampilan pemasaran dengan media online	25%	85%	Peningkatan
Keterampilan manajemen usaha	0%	70%	Peningkatan

Mitra UMKM Haifa telah berhasil memproduksi aneka keripik sayur yaitu keripik bayam, keripik sawi, keripik kemangi dan keripik pare. Keripik sayur tersebut telah dikemas dengan menarik dan dijual dengan harga Rp. 15.000/g. Mitra memasarkan secara tradisional melalui promo mulut ke mulut, membawa contoh keripik sayur pada acara-acara bersama seperti kegiatan PKK, yasinan dll. Mitra juga berhasil memasarkan keripik sayur melalui media sosial seperti WA dan Facebook. Peningkatan penghasilan juga telah dirasakan mitra melalui hasil penjualan aneka keripik sayur ini yaitu sebesar Rp. 4 juta/bulan.

#### 4. KESIMPULAN

Kesimpulan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah

1. Mitra UMKM Haifa telah meningkat pengetahuan diversifikasi olahan sayur sebesar 85%, pengetahuan cara mengolah keripik sayur sebesar 90%, pengetahuan teknik pengemasan yang higienis dan menarik sebesar 90%, pengetahuan teknik pemasaran sebesar 90% pengetahuan manajemen usaha sebesar 80%.
2. Mitra UMKM Haifa telah meningkat keterampilan mengolah keripik sayur (bayam, sawi, kemangi, pare) sebesar 85%, keterampilan mengemas keripik sayur 90%, keterampilan pemasaran dengan media online sebesar 85% dan keterampilan manajemen usaha sebesar 70%.
3. Diversifikasi olahan sayur menjadi aneka keripik sayur telah meningkatkan pendapatan UMKM Haifa menjadi Rp. 4 juta/bulan.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada LPPM yang telah memberi dukungan finansial terhadap pengabdian ini melalui PDWA tahun 2022.

#### DAFTAR PUSTAKA

Abdul Choliq & Indrie Ambarsari (2009) Prospek Usahatani Tanaman Sayuran di Kabupaten Brebes. Jurnal Pengkajian dan Pengembangan Teknologi Pertanian Vol 12 no 2 Juli 2009:135-145

Achmat, R., S. Lubis, & S. Nugraha, Et.Al (2003). Produksi Sayuran Instan melalui Teknologi Far Infra Red (FIR). Laporan Akhir Penelitian. Balai Penelitian Pascapanen Pertanian. Badan Litbang Pertanian. Departemen Pertanian.

stiasih, Teti dkk. (2016). Teknologi Pengolahan Pangan. Malang: Universitas Brawijaya.

Nicholson, W., (1995). Teori Ekonomi Mikro. Prinsip Dasar dan. Pengembangannya.PT Radja Grafindo.

Paktanidigital. (2020). Pengolahan Sayuran Menjadi Keripik. <https://paktanidigital.com/artikel/pengolahan-sayuran-menjadi-keripik/#.XwDmeaEzaDI> Diakses 1 Maret 2022.

Suryana, A. (2002). Membangun Ketahanan Pangan Regional Melalui Pengembangan Sistem dan Usaha Agribisnis. In: Prosiding Lokakarya “Pengembangan Usahatani Terpadu Berwawasan Agribisnis Menunjang Pemanfaatan Sumberdaya Pertanian Jawa Barat Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Jawa Barat, Lembang. <https://www.inews.id/finance/bisnis/cara-umkm-bertahan-di-tengah-pandemi-covid-19>. Retrieved 1 Maret 2022.



# Diversifikasi Produk Olahan Sayur Pada UMKM Haifa

---

## ORIGINALITY REPORT

---

19%

SIMILARITY INDEX

16%

INTERNET SOURCES

10%

PUBLICATIONS

3%

STUDENT PAPERS

---

## MATCH ALL SOURCES (ONLY SELECTED SOURCE PRINTED)

---

4%

★ [www.researchgate.net](http://www.researchgate.net)

Internet Source

---

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography Off